



FAQ Strafzölle – Stand 04.05.2025

Was hat die US-Regierung am 31. Juli 2025 beschlossen?

Am 31. Juli haben die Vereinigten Staaten angekündigt, ab dem 7. August neue, länder-spezifische Zölle («reciprocal tariffs») für verschiedene Handelspartner einzuführen. Für die Schweiz ist dabei ein genereller Zollsatz von 39 Prozent auf die meisten Importe vorgesehen.

Die Ausfuhren von Schweizer Pharmaprodukten in die USA bleiben zunächst von diesen Zöllen ausgenommen. Allerdings führen die US-Behörden derzeit eigenständige Untersuchungen im Pharmabereich durch («Section 232 investigations»), deren Ergebnisse in den kommenden Wochen erwartet werden.

Welche Zölle gelten seit dem 2. April 2025?

Seit dem 5. April 2025 erhebt die US-Regierung allgemeine Basiszölle in Höhe von 10 Prozent auf sämtliche Importe.

Darüber hinaus traten ab dem 9. April vorübergehend länderspezifische Zölle in Kraft, wobei für Exporte aus der Schweiz ein Satz von 31 Prozent galt.

Dieser Ansatz wurde jedoch vorerst zugunsten des allgemeinen 10-Prozent-Tarifs zurückgenommen, was seitens der USA als Signal für mögliche Verhandlungen gewertet wurde.

Bislang konnte die Schweiz allerdings keine Einigung erzielen. Ab dem 7. August soll daher ein erhöhter Zollsatz von 39 Prozent Anwendung finden.

Was ist der Grund für die US-Zölle?

US-Präsident Trump rechtfertigt die Einführung der sogenannten «Gegenzölle» («reciprocal tariffs») mit dem Vorwurf, zentrale Handelspartner würden sich unlauter verhalten – etwa durch Importzölle auf amerikanische Waren, Währungsmanipulation oder überhöhte Mehrwertsteuern.

Ziel der Massnahmen ist es, ausländische Unternehmen zur Verlagerung ihrer Produktion in die Vereinigten Staaten zu bewegen und gleichzeitig die Einnahmen des Bundes zu steigern.

Darüber hinaus nutzt die US-Regierung die Zölle als strategisches Instrument, um in bevorstehenden Verhandlungen mit den betroffenen Staaten zusätzlichen Druck aufzubauen.



Wie sind Schweizer Exporte in die USA von den neuen Zöllen betroffen?

Ein Zollsatz von 39 Prozent stellt für Schweizer Exportunternehmen eine erhebliche Belastung dar.

Die neuen US-Zölle verschärfen durch das Fehlen eines bilateralen Abkommens den Wettbewerbsnachteil gegenüber Nachbarstaaten, verteuern die Ausfuhren aus der Schweiz, beeinträchtigen die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Firmen und dämpfen das Investitionsklima insgesamt.

Dabei zählt die Schweiz zu den zuverlässigsten Handelspartnern der Vereinigten Staaten: Auf Industrieprodukte erhebt sie selbst keine Importzölle mehr. Zudem gehört sie zu den sechs größten ausländischen Direktinvestoren in den USA, schafft über 400'000 Arbeitsplätze vor Ort und nimmt eine führende Rolle bei Investitionen in Forschung und Entwicklung ein.

Auf der anderen Seite sind die USA der wichtigste Absatzmarkt für Schweizer Produkte – mit einem Exportanteil von 18 Prozent im Jahr 2024 (ohne Gold), noch vor Deutschland mit 15 Prozent.

Braucht es nun Gegenmassnahmen der Schweiz?

Die Erhebung von eigenen Zöllen liegt nicht im Interesse der Schweiz, da es zusätzliche Kosten und handelspolitische Spannungen für die Schweiz bringt. Der Bundesrat soll weiterhin auf Gegenmassnahmen verzichten und stattdessen auf eine Verhandlungslösung mit den Vereinigten Staaten setzen.

Gegenmassnahmen würden zudem die eigene Volkswirtschaft belasten und wären wenig zielführend, da der Schweizer Absatzmarkt zu klein ist, um gegenüber den USA eine glaubhafte Drohkulisse aufzubauen.

Wie soll die Schweiz nun auf die US-Zölle reagieren?

Jetzt sind Bundesrat und die wirtschaftsdiplomatischen Stellen besonders gefordert: Es braucht rasch konkrete Fortschritte – zumindest eine Absenkung der US-Zölle. Für Schweizer Unternehmen ist eine tragfähige Lösung im Zollkonflikt und eine stabile Beziehung zum wichtigsten Exportmarkt USA von zentraler Bedeutung.

Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Schweiz:

Die Attraktivität des Wirtschaftsstandorts Schweiz muss gezielt gestärkt werden. Es gilt, zusätzliche regulatorische Hürden und neue finanzielle Belastungen für Unternehmen konse-



quent zu vermeiden. Gesetzesvorlagen mit potenziell negativen Auswirkungen auf die Wirtschaft sind kritisch zu prüfen. Parallel dazu sollten gezielte Entlastungsmassnahmen für Unternehmen angestoßen werden.

Offene Märkte weltweit:

Die Strategie der Handelsdiversifizierung muss konsequent weiterverfolgt werden. Der Abschluss und die Umsetzung von Freihandelsabkommen – etwa mit Mercosur, Thailand oder Indien sowie die Modernisierung des Abkommens mit China – sollten mit Nachdruck vorangetrieben werden.

Beziehungen zur EU:

Gerade angesichts der verschärften US-Zollpolitik gewinnen stabile und verlässliche wirtschaftliche Beziehungen zur Europäischen Union als wichtigstem Handelspartner zusätzlich an Bedeutung.

Wie und wann werden die neuen US-Zölle in der Praxis erhoben?

Bevor eine Lieferung auf dem See-, Luft-, Schienenweg oder der Straße in den Vereinigten Staaten eintrifft, sind Importeure verpflichtet, elektronische Unterlagen bei der US-Zollbehörde (U.S. Customs and Border Protection) einzureichen. Diese Dokumente enthalten detaillierte Informationen zu den eingeführten Produkten, ihrem Ursprung sowie ihrer Zusammensetzung. Nach der Ankunft der Waren in den USA prüfen Zollbeamte die eingereichten Angaben und führen stichprobenartige Kontrollen durch, um deren Richtigkeit zu verifizieren. Erfolgt die Kontrolle erfolgreich, werden die Waren zur Einfuhr freigegeben und gelangen anschließend entweder in ein Lager oder direkt an den Empfänger. Welche Partei für die Zollfreigabe und etwaige Lagerkosten aufkommt, richtet sich nach den vereinbarten Incoterms. Die Berechnung und Bezahlung der fälligen Zölle muss dann innerhalb von 10 oder 30 Tagen erfolgen – abhängig von der vertraglichen Regelung. Die Zahlung kann online oder per Rechnung abgewickelt werden. In der Praxis übernehmen häufig lizenzierte Zollagenten diese Aufgaben im Auftrag der importierenden Unternehmen.

9 Wer muss die neuen US-Zölle bezahlen?

Die anfallenden Zollkosten trägt zunächst der Importeur in den USA. Bei Lieferungen nach dem DDP-Incoterms (Delivered Duty Paid) übernimmt der Schweizer Lieferant diese Rolle selbst und ist damit direkt zahlungspflichtig. In der Praxis verteilt sich die tatsächliche finanzielle Belastung jedoch auf mehrere Beteiligte – insbesondere auf den Importeur, den Lieferanten und letztlich auch auf die Konsumentinnen und Konsumenten in den USA. Dies schmälert die Preisattraktivität von Schweizer Produkten deutlich, auch bei indirekten Käufen oder Zwischenhandelsstufen.

Wo finden sich die wichtigsten Informationen?



ZFEB 

Customs & Trade Consultants

Publikation Executive Order, July 31, 2025, [Further Modifying the Reciprocal Tariff Rates](#)

Wie wird der Warenursprung festgelegt?

Die nicht-präferenziellen Ursprungsregeln der Vereinigten Staaten sind in Teil 102 des *Code of Federal Regulations* festgehalten (eCFR :: 19 CFR Part 102 – Rules of Origin), einschliesslich der spezifischen Listenregeln nach Zolltarifnummern (102.20 Specific rules by tariff classification). Diese Ursprungsregeln sind autonom definiert und dürfen nicht mit den generellen präferenziellen oder den schweizerischen nicht-präferenziellen Ursprungsregeln verwechselt werden – ebenso wenig mit den Anforderungen im Zusammenhang mit der «Swissness»-Regulierung. Die USA legen ihre Ursprungsregeln eigenständig fest und wenden zum Teil sogar unterschiedliche Regeln je nach Handelsabkommen an. Darüber hinaus kann es erforderlich sein, den Ursprung des Produkts zusätzlich auf der Verpackung oder direkt auf der Ware anzugeben.

Welche Zölle gelten bei Stahl- und Aluminiumprodukten?

Per März 2025 separat in Kraft getreten ist ein Zoll von 25 Prozent auf Stahl und Aluminiumimporte in die USA. Dieser wurde Ende Mai 2025 auf 50 Prozent verdoppelt. Importpflichtig ist der Zoll bei gewissen Zolltarifnummern **nur auf dem Alu-bzw. Stahlanteil des Produkts**, während der übrige Materialwert anderen Zollsätzen unterliegen kann.

Was ist bezüglich Kupfer und Kupferprodukten zu beachten?

Seit dem 1. August 2025 gilt ein US-Zollsatz von 50 % auf bestimmte Kupferprodukte. Das betrifft überwiegend **halbfertige Kupferprodukte** und **kupferintensive Derivate**, also:

- Kupferrohre, Drähte, Bleche, Rohre, Stangen
- Kabel, Stecker, elektrische Komponenten usw.
- **Wichtige Ausnahmen: Rohmaterialien wie Kupfererz, Konzentrate, Kathoden, Mattes, sowie Kupferschrott sind nicht zollpflichtig.**

Der Zoll wurde durch eine Untersuchung nach **Section 232** („nationales Sicherheitsrisiko“) bewilligt, die im Februar 2025 begann und im Juli zum Erlass der Proklamation führte.

Importpflichtig ist der Zoll **nur auf den Kupferanteil des Produkts**, während der übrige Materialwert anderen Zollsätzen unterliegen kann.

Welche Zölle gelten für Fahrzeuge und Autoteile?

Seit Anfang April 2025 erhebt die US-Regierung 25 Prozent Zoll auf importierte Fahrzeuge und gewisse Autoteile. Der Ansatz variiert jedoch nach Handelsabkommen. Auch wenn die

Douana[®]

Das Wissensportal für Aussenhandelsprofis

 **ZFEB GmbH** | Eichweg 6 | 8154 Oberglatt, Zürich Flughafen

UID: CHE.263.317.254 | Internet: www.douana.ch | Telefon: 044 501 17 50 | Social Media: [LinkedIn](#)



Schweiz kaum ganze Fahrzeuge in die USA exportiert, sind viele Schweizer Zulieferfirmen indirekt betroffen, weil hochspezialisierte Komponenten an US-Autobauer oder an europäische Produzenten mit US-Fertigungsstandorten.

Was ist bezüglich Kumulation von Strafzöllen Zusatzzöllen, MFN und länderspezifischen Zöllen zu beachten?

Der reziproke Zoll für die Schweiz in der Höhe von 39% ist kumulativ zum MFN (regulärer Zollansatz) zu verstehen. Der bisherige Basiszoll von 10% wird durch den reziproken Zoll von 39% ersetzt. Weitere existierende Zölle können hingegen kumulative Wirkung haben. Die jeweiligen Handelsabkommen regeln, wie das jeweilige Land behandelt wird. Dadurch entstehen komplizierte Regelwerke.

Sind weitere Zollmassnahmen in Vorbereitung?

Ja. Die USA haben im Rahmen der Section 232-Untersuchungen zusätzliche Zölle auf Pharmaprodukte, Halbleiter und Medizintechnikprodukte angekündigt. Diese Untersuchungen laufen noch. Auch chemische Erzeugnisse, Maschinenkomponenten oder Präzisionselektronik könnten mittelfristig betroffen sein.

Wie wird der Ursprung der Produkte festgelegt?

Bei der Erhebung von Zöllen wenden die Vereinigten Staaten eigene, nicht-präferenzielle Ursprungsregeln an, die einseitig gemäß 19 CFR Part 102 definiert sind. Maßgeblich ist dabei, ob ein Produkt nach US-Recht als schweizerische Ursprungsware anerkannt wird. Entscheidende Kriterien sind unter anderem die Zolltarifnummer, der Grad der Verarbeitung sowie der Ort der wesentlichen Be- oder Verarbeitung. Fehlerhafte Ursprungsangaben können zu erheblichen Nachzahlungen oder sogar zu Strafzöllen führen. Die Ursprungsbeurteilung darf sich dabei weder auf die nicht-präferenziellen Ursprungsregeln der Schweiz (VUB) noch auf die Ursprungsregeln von Freihandelsabkommen stützen, da die USA im Rahmen ihrer Handelsabkommen teilweise eigene Ursprungsdefinitionen anwenden – was die Beurteilung zusätzlich erschwert. Besonders komplex wird die Lage bei Produkten, die Komponenten aus Drittstaaten enthalten.

Angesichts der strengen Vorgaben der US-Zollbehörde (CBP) ist es für Schweizer Exporteure essenziell, auf ihren Handelsrechnungen korrekte Ursprungsangaben zu machen. Falsche Deklarationen können nicht nur finanzielle, sondern auch strafrechtliche Folgen nach sich ziehen.

Was ist bezüglich Umgehungsgeschäften zu beachten?

Umgehungsgeschäfte (Circumvention) sind Vorgänge, bei denen Handelsbeschränkungen, Sanktionen oder Zölle umgangen werden, zum Beispiel in Form von Transshipments, Produktemanipulation, Fehlangaben, Firmengründungen im Ausland. Solche Verstöße



werden seitens den USA besonders streng geahndet. Die US-Zollbehörde führt dazu Audits durch, es drohen Geldstrafen, Importverbote, Strafanzeigen und rückwirkende Belastungen. In diversen Abkommen sind besondere Massnahmen festgelegt.

Welche Herausforderungen ergeben sich bei Zolltarifnummern?

Die Höhe der Zölle sowie die Anwendung der korrekten Ursprungsregeln hängen maßgeblich von der richtigen Zolltarifnummer (HS-Code) ab. Bereits kleinere Fehler bei der Klassifizierung können zu falschen Zollsätzen oder zu Beanstandungen durch die US-Behörden führen. Unternehmen sind daher gut beraten, regelmäßig Tarifprüfungen durchzuführen – insbesondere bei neuen Produkten oder bei technisch komplexen Erzeugnissen. Die Inanspruchnahme spezialisierter Zollberater kann sich dabei lohnen, insbesondere für Firmen mit begrenzten internen Zollkenntnissen. Die Zolltarifnummern müssen gemäss den Auslegungsvorschriften des Harmonisierten Systems korrekt bestimmt werden. Dabei ist zu beachten, dass die Vereinigten Staaten zum Teil eigene Auffassungen zur Tarifklassifizierung vertreten. Verbindliche Zolltarifauskünfte aus der Schweiz haben in den USA keine rechtliche Gültigkeit.

Können Schweizer Unternehmen verbindliche Ursprungsankünfte verlangen?

Importeure können in den USA sogenannte Binding Rules beantragen. Diese empfehlen sich vereinzelt, insbesondere in komplexen Situationen.

Welche Branchen sind neben Stahl, Fahrzeugen und Kupfer besonders gefährdet?

Neben den bereits betroffenen Branchen könnten in den kommenden Monaten weitere Sektoren verstärkt ins Visier der US-Handelspolitik geraten. Dazu zählt insbesondere die Maschinen- und Präzisionstechnik, die aufgrund hoher Exportvolumen und komplexer, international verflochtener Lieferketten besonders anfällig ist. Auch im Bereich Chemie und Life Sciences gibt es erste Hinweise aus Washington, die auf mögliche Section-301-Massnahmen gegen pharmazeutische Produkte und chemische Erzeugnisse hindeuten. In der Elektronik- und Halbleiterbranche laufen bereits Section-232-Untersuchungen. Gerade weil die Schweiz in bestimmten High-End-Segmenten eine führende Rolle einnimmt, könnte sie hier besonders stark betroffen sein. Auch die Medizintechnik rückt zunehmend in den Fokus – insbesondere sicherheitsrelevante Produktgruppen wie bildgebende Diagnostiksysteme, robotergestützte Verfahren oder Implantate könnten künftig mit neuen Zöllen belegt werden.

Was können Unternehmen jetzt konkret tun?

Unternehmen sollten ihre Zollstrategien aktiv an die veränderten Rahmenbedingungen anpassen. Dazu gehört die sorgfältige Überprüfung bestehender Lieferketten im Hinblick auf neue Strukturierungsoptionen, regulatorische Anforderungen und Compliance-Risiken.



Ebenso zentral ist die Sicherstellung vollständiger technischer und zollrechtlicher Dokumentationen – etwa in Form von Stücklisten, Angaben zu Fertigungsorten sowie fundierten Ursprungsanalysen.

Die Zusammenarbeit mit US-Geschäftspartnern sollte intensiviert werden, insbesondere durch klare Vereinbarungen zu Incoterms, Zuständigkeiten bei der Zollabwicklung und der Verteilung von Kosten. Auch eine strategische Diversifikation kann hilfreich sein: Durch die gezielte Erschließung neuer Märkte oder eine Dezentralisierung bestimmter Produktionsschritte lassen sich zollbedingte Risiken mindern.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist das systematische Management der Ursprungsländer – sowohl bei Handelswaren als auch bei Eigenfertigungen und geringfügig be- oder verarbeiteten Produkten. Parallel dazu müssen auch die Zolltarifnummern für sämtliche Warengruppen korrekt und konsistent erfasst werden. Zudem lohnt es sich zu prüfen, ob beispielsweise durch die Anwendung der „First Sale Rule“ oder anderer Methoden der Zollwertermittlung Einsparpotenziale genutzt werden können.

Wer unterstützt Schweizer Unternehmen?

Einerseits bieten verschiedene Organisationen zahlreiche Informationen. Wenn Sie Ihre Stammdaten systematisch aufbereiten möchten oder individuelle Analyse und Begleitung benötigen, empfiehlt sich der Beizug von kompetenten lokalen Zollberatern, die die Schweizer Ausgangslage kennen.

Welche Zölle gelten für Edelmetalle?

Edelmetalle unterliegen zurzeit keinen Zusatzzöllen. Besonders interessant ist dabei, dass insbesondere Goldexporte der Schweiz in die USA das angebliche Handelsdefizit massgebend beeinflussen.